

金龙汽车三大车型销量全面下滑

股民“连环问”业绩增长点

本报记者 伍月明 童海华 广州报道

8月6日,金龙汽车公告称,7月客车销售量为4409辆,同比下降21.65%;1~7月累计销量为30485辆,同比下降11.4%。值得注意的是,此次金龙

汽车面临三大车型销量全面下滑。销量过半的轻型客车销量下滑13.81%,而大型客车和中型客车的销量分别下滑2.28%和19.22%。

然而,横向来看,几家主流的商用车企业均在销量方面有所上

涨。数据显示,北汽福田汽车股份有限公司(以下简称“福田汽车”)汽车产品7月销量37191辆,

累计销量309452辆,同比增长2.42%;7月,郑州宇通客车股份有限公司(以下简称“宇通客

车”)销售各类客车7716辆,同比增长122.88%,1~7月,宇通累计销售各类客车33145辆,同比增长17.36%。

从目前的销量情况,是否符合金龙汽车的预期?又有怎样的提振销量计划?金龙汽车

证券部相关负责人回应《中国经营报》记者称,金龙汽车上半年国内销售未完成公司既定目标,但同比下降速率已逐渐收窄。在国内市场需求下降的背景下,公司主动调整业务重心,重点发力海外市场。



金龙汽车国内销量未达预期,将重点发力海外市场。

本报资料室/图

所释放。

要注意的是,由于客车在国内销量的透支,以及国家对新能源汽车减少了补贴,“走出去”的确能给企业带来新的发展方向。

汽车行业分析师曹鹤认为,目前客车企业都面临走出去的问题,

直接出口以及海外直接生产比例越来越大,不过这块业务收入占比目前并不大,宇通客车约占比13%,金龙汽车占比23%。尽管客车企业采用“两条腿”走路的策略,但国内仍然是目前客车企业竞争的主力市场。

销量未达预期

金龙汽车在国内市场的优势区域和传统市场,上半年需求低迷,未来几个月的需求将有所释放。

厦门金龙汽车集团股份有限公司创立于1988年,拥有金龙联合公司、金龙旅行车公司、苏州金龙公司、金龙车身公司等主要子公司,目前公司的主要产品包括大、中、轻型客车。

在国内市场需求下降的背景下,客车行业的整体需求有所下降。2019年上半年,客车行业总销量20.26万辆,同比下降6.1%。

对于7月的产销数据,金龙汽车表示,从产品结构来看,7月份产品单价较高的大、中型客车销

量同比大幅增加,分别同比增长了28.59%和62.27%。

金龙汽车证券部相关负责人坦言,整个上半年客车行业出口3万辆,同比增长16.6%,其中金龙汽车集团出口12482辆,同比增长52.4%。2019年4月,公司子公司苏州金龙签下的塞尔维亚交订单,公司子公司金龙客车获得墨西哥170辆金龙天然气公交车等等。金龙汽车在国内市场的优势区域和传统市场,上半年需求低迷,未来几个月的需求将有所

被疑严重依赖补贴

金龙汽车证券部负责人直言,“公司不认同所谓的盈利主要依赖补贴的说法。”

除销量方面受困之外,曾深陷在2016年新能源“骗补”风波下的金龙汽车,由于其利润与政策红利紧密绑定,而被外界解读为盈利严重依赖补贴。

公开资料显示,2016年因苏州金龙受处罚的因素影响,金龙汽车新能源汽车销量总体下滑明显。其中纯电动客车该年度销量累计下滑13.33%,插电式客车销量累计下滑12.21%。

2016年,金龙汽车营业收入和利润均出现了下滑,营业收入同比减少18.66%,归属于上市公司股东的净利润则从2015年的5.35亿元,骤降234.26%至亏损约7.19亿元。

尽管在2017年,苏州金龙新能源汽车的生产以及补贴资质得以恢复,但金龙汽车销量以及盈

利均尚未回血。2017年营业收入下滑18.75%至177.36亿元,归属于上市公司股东的净利润大幅增长了166.64%至约4.79亿元,实现扭亏。

直至2018年,金龙汽车营收增长的同时,利润却大幅下滑。年报显示,金龙汽车2018年的营业收入为182.91亿元,同比增长3.13%。净利润为1.59亿元,同比下降66.82%,扣非净利润仅1221.92万元,同比下滑95.93%。

对于盈利减少的原因,金龙汽车称,由于2017年金龙汽车子公司苏州金龙恢复新能源补助资质,获得中央财政补贴收入7.99亿元,影响2017年度归属于上市公司股东的净利润为3.6亿元。而2018年没有该事项。

由此,不乏有外界质疑公司

的利润仍主要依赖于补贴,情况是否如此,金龙汽车下一步又将如何提升盈利能力?对此,金龙汽车证券部负责人直言,“公司不认同所谓的盈利主要依赖补贴的说法。”

上述人士补充道,在我国新能源汽车产业发展初期,在上游电池、电机、电控等关键零部件成本较高时,为促进新能源汽车的消费,国家补贴给消费者,提高消费者的购车意愿达到推广新能源车的目的,而不是补贴给生产企业直接成为利润。生产企业后续从政府收到的补贴资金实质上是政府代消费者向企业支付的购买汽车的价款,因销售车辆和最终收到补贴有时间差,生产企业还需承担代垫的补贴部分的资金

成本。不存在盈利依赖补贴的情况。

随着近来新能源补贴政策的逐渐退坡,不管是金龙汽车还是宇通客车、中通客车都受此影响,从而导致营收和净利润有所下滑。金龙汽车方面对此表示,政策重心从“普惠制”转向“扶优扶强”,对于金龙汽车方面存有优势。七大平台持续推进“三龙”的协同,推进“三龙整合”,努力降低运营成本,提升盈利能力。

汽车分析师任万付提到,客场市场最近几年在私家车保有量增加、高铁通车里程增加、经济不景气等利空影响下,市场需求有所萎缩。近几年商用车企业也都在转型升级,在往电动化、高端化转型。对于金龙来说,也应该专注于转型升级。

深圳威迈斯闯关IPO 募资扩张降负债

本报记者 许永红 童海华 广州报道

借力新能源汽车产业实现营收快速增长后,深圳威迈斯新能源股份有限公司(以下简称“深圳威迈斯”)欲闯关IPO募资进一步扩张。

近年,深圳威迈斯发力新能源汽车领域,而得益于车载电源销售收入的大幅增长,其营收规模从2016年的2.6亿元升至2018年的6.2亿元。深圳威迈斯计划上市募资6.3亿元,用于多个新能源汽车电源产业基地建设项目。

不过,由于新能源汽车淡旺季、企业集中影响,深圳威迈斯存货金额、应收账款在走高,应收账款周转率、存货周转率也在逐步下降。此外,客户集中度快速提升。而深圳威迈斯也希望通过上市降低自身高企的负债水平,开拓更多的融资渠道加速发展。

受访证券人士指出,在新能源汽车行业,零部件生产制造商的客户集中度较高是一个较为常见的现象,企业上市后负债率会明显下降,也可以通过发行债券和中期票据等形式进行融资。

对于上述问题,《中国经营报》记者日前致函采访深圳威迈斯方面,对方表示已收悉相关文件,但截至发稿时并未回应。

掘金新能源汽车产业

近年,深圳威迈斯的营收规模增长迅速。在2016年、2017年、2018年和2019年一季度(以下简称“三年一期”),其营收规模分别为2.6亿元、4.3亿元、6.2亿元、1.3亿元,呈现大幅增长的态势。其中,在2016年至2018年里,营收规模年均复合增长率超过50%。

深圳威迈斯的营收规模快速扩大,与加大新能源汽车产业布局有着极大的联系。

资料显示,深圳威迈斯是一家从事电力电子产品研发、生产、销售和技术服务的企业,主要产品是开关电源,包括车载电源、通信电源、电梯电源等多类应用领域的产品。2017年,深圳威迈斯产品的主

上市募资降负债

聚焦新能源汽车产业,也让深圳威迈斯的财务状况有了明显的压力。

三年一期中,深圳威迈斯的应收账款余额分别为7245.70万元、1.5亿元、2.1亿元和2.1亿元,在2016年至2018年中占营业收入的比例则分别为28.20%、35.23%和34.22%。

此外,深圳威迈斯存货金额也在不断走高,三年一期的存货账面价值分别为4103.05万元、8786.39万元、1.7亿元和1.9亿元,占流动资产的比例分别为28.92%、27.15%、30.14%和32.29%。

要应用领域由通信领域向新能源汽车领域转变。

在深圳威迈斯的主营业务收入构成中,主要产品包括了车载电源、通信电源、电梯电源。而受益于新能源汽车产业近年的快速发展,深圳威迈斯车载电源的销售收入增长最快。

最近三年,深圳威迈斯的车载电源销售收入分别为9564.93万元、2.4亿元和4.7亿元,年均复合增长率为120.56%。

2018年,车载电源、通信电源、电梯电源的收入占比分别为75.96%、17.03%、7.01%。这样的占比情况在2019年一季度也有相同的表现。而在2016年,这三者的收

入占比为37.86%、39.13%、20.42%,较为平衡,与现在车载电源占据大部分收入有着明显的差别。

此次谋求上市,也是深圳威迈斯加速扩张新能源汽车领域的关键一步,其计划募资6.3亿元,用于龙岗宝龙新能源汽车电源产业基地建设项目、芜湖新能源汽车电源产品生产基地建设项目,分别投入募集资金2.3亿元、4亿元。

深圳威迈斯提到,公司受制于资金、生产场地和生产设备等资本性投入,车载电源产品的生产能力与下游新能源汽车产销量快速提升存在明显矛盾,与国内外大型电源企业、汽车零部件巨头等也存在一定差距。深圳威迈斯称,募集资金投资项目建

成后,将进一步扩大车载电源的生产规模,抓住新能源汽车快速发展的机遇,提升市场占有率。

值得关注的是,新能源汽车产业此时正面临着补贴退坡的影响。2019年3月,财政部、科技部、工信部、发改委发布相关文件,根据新能源汽车规模效益、成本下降等因素以及补贴政策退坡退出的规定,降低新能源乘用车、新能源客车、新能源货车补贴标准,促进产业优胜劣汰,防止市场大起大落。

目前,该政策影响正在行业发酵。在接受记者采访时,汽车行业分析师钟师表示:“补贴退坡对市场影响较大,其中对新能源汽车产业优胜劣汰的效应十分明显,因为

一旦没有补贴或者补贴越来越少,很多靠补贴生存的企业会面临淘汰压力,而那些具有研发实力、资金实力的企业就能熬过这段时间后脱颖而出。”

钟师指出,总体来说,现在电动车的成本还是高居不下,尤其是电池的成本问题,“现在消费还没有抬头,然而电池的成本难以降下来,企业在这段时间里是比较难熬的。”

“国家的支持资金也是有限的,只能在新能源汽车产业初步发展的时候扶一把,这个行业不能永远靠补贴来支撑。”钟师认为,未来新能源汽车厂家的集中度会上升,而企业数量会有所减少,“剩下的那些企业,将在新的市场格局中继续拼搏”。

拉低了负债水平,但其资产负债率依然明显高于同行业可比上市公司的平均值。流动比率、速动比率等偿债指标也相对较低。深圳威迈斯认为,主要原因是可比上市公司IPO融资资金到位,且上市后融资渠道拓展,资金实力优于公司。

“上市以后,企业的股本扩大了,股东权益增加很多,净资产增大了,负债率会明显下降。”上述证券人士表示,上市企业可以通过发行债券和中期票据等形式进行融资,银行方面也乐于借款,因为上市对企业有宣传的效应,也提高了企业自身信用状况。

股民“连环问”业绩增长点

有投资者提出质疑,为何其他公司的L4自动驾驶都在应用,而金龙汽车对此没有任何公示呢?

在转型升级的过程中,业绩增长点一直是股民较为关注的话题。记者注意到,金龙汽车在2018年年报中提及,2019年将会计划通过开拓新的业务增长点来实现增长,包括扩大金龙无人驾驶客车的量产规模,加快龙海新基地建设等。

但由于企业迟迟未有公布进展情况,不乏有投资者在互动交流平台已经向金龙汽车就战略投资、无人驾驶等发起连环问。

7月3日,有投资者在互动交流平台向公司提出质疑,为何其他公司的L4自动驾驶都在应用,无人驾驶相关产品正在测试和完善,而金龙汽车对此没有任何公示呢?

记者注意到,其公司董秘在互动平台的回应仅仅是照搬了金龙汽车与百度从2017年到2018年7月4日的相关历史文件,无最新信息显示。根据回复内容显示,自2017年,金龙汽车与百度签订战略合作协议,同年10月,金龙·阿波罗首辆样车下线,并先后亮相百度世界大会、2018年央视春晚以及“数字中国”建设峰会。2018年7月4日上午,阿波罗第100辆在厦门金龙正式下线,标志着阿波罗进入量产状态,并在厦门软件园、平潭岛、雄安新区等地区进行示范运营,实现了小批量销售。

对此,记者向其金龙汽车方面的相关负责人追问进展,上述

人士也仅仅表示,“目前公司无人驾驶领域还是有些进展的,我们还没有发出相应的公告。”

而此次金龙汽车方面再度接受记者采访时对此补充,现阶段公司旗下三家整车企业,均推出了各自的无人驾驶客车产品。

举例来说,公司子公司金旅客车具备从L1到L4级“自动驾驶”量产方案的技术储备和应用,金旅客车就是L4级自动驾驶巴士的代表,先后获得了国家三部委核发的,全国首张无人驾驶客车路试牌照、福建平潭无人驾驶汽车测试牌照。目前已经在以色列成功举行了无人驾驶测试。金旅客车城市微循环公交车也已经先后在四川、西安、福州、厦门、无锡、杭州、温州等地服务市民出行等等。Pro-Blue深蓝,是公司子公司苏州金龙携手中国汽车技术研究中心、天津清源汽车共同研发的L4级量产无人驾驶巴士。2019年4月在上海国际车展全球首发亮相。

对于龙海生产基地进展情况,金龙汽车方面则表示,公司龙海生产基地是子公司金龙旅行车异地迁建项目,目前正在推进基地的一期建设,项目计划于2019年年底第一阶段完工后,将实现承接金旅客车湖里基地的考斯特中巴产能,同时布局零部件配套板块,解决配套产业问题。